是种子就要发芽 ·开花 ·结果

——中国蔬菜种业发展论坛寄语

罗海平

六月,夏意浓郁,“首届中国蔬菜种业发展论坛北京峰会”如期举行。从参会的企业来看,均为当今不同类型的蔬菜种企的典型代表,仅此一点便可见《中国蔬菜》为此峰会花了大量的精力,做了充分的准备。

峰会的内容非常丰富,涵盖了蔬菜育种前沿技术、种业发展环境、种业发展方向及种业营销实务等,所传递的大量信息折射出了种子行业发展中存在的问题。也许把这些问题理解成蔬菜种业未来的发展方向更确切。要问此峰会如何?一言概之,其意义不仅在上述的内容和信息,更在于《中国蔬菜》的与时俱进,想种业所想,把自己所肩负的专业性、学术性、信息性等责任加以延伸,关注蔬菜种业生存和发展的状态,倾力搭建此交流平台。突然间,我想起了种子,难道此论坛不正是《中国蔬菜》在蔬菜种业这片土地上播下的一颗种子吗?于是,便有一份朴实而悠远的愿望在心间荡漾,期待它发芽、开花、结果……

总听说,世上没有十分完美的事物,是因为说者不曾见过种子萌芽:极其精致、恬静而又轰轰烈烈。充满生命力的种子,萌芽需要合适的温度、空气和水分等。中国蔬菜种业论坛之种发芽亦然:一是怀抱使命,热情参与;二是有容乃大,兼容并蓄;三是注重细节,润物无声。

广告说,人生就像一场旅行,不在乎目的地,而在乎沿途的风景。绽放的花朵,芬芳四溢,就是幼苗成长途中最靓丽的风景。如幻如梦的繁华,是对播种者付出的回报,其价值更是因欣赏者而存在。那么,中国蔬菜种业论坛能给中国蔬菜种业呈献多少芳香多少灿烂,就会有多少欣赏者,从而价值无限。所以,论坛不是因论坛而论坛,是因基于中国蔬菜种业的现实问题而展开。

①少宏观多微观。企业的发展像百姓生活,少关风花雪月,多关柴米油盐。

②培育新观念。当前的中国蔬菜种业所欠缺的东西太多,首当其冲的则是观念。从参加这次北京峰会的种业代表来看,都是种业的经营管理者,多数都是做技术出身,在做经营管理,做市场营销时,优点突出,同时缺点也突出。

③管理创新。天下大事必成于细,是管理最好的写照。中国蔬菜种业做强做大,主要是管理问题。管理创新应该面向:改革——高效、灵敏;组织——扁平、矩阵;目标——明确、交流;流程——快速、经济;考核——简易、有效、长短结合等。

④实战工具。“营销首先就是解决市场和竞争问题的实战工具。”可分解成诸如产品、价格、渠道、促销、公关、服务等若干片段。

⑤案例剖析。学习雷锋好榜样。现实中的中国蔬菜种业缺少“雷锋”,没有标杆种业来参照。相互学习,不失为一个实用的办法,让“老百姓”讲述自己的故事,至少还有亲切。

⑥事后平台。前次论坛与后次论坛之间,可以做什么?即建立论坛之后,信息反馈、再交流渠道等。利用网站、短信平台、《中国蔬菜》等工具来为论坛服务。如《读者》的“言论”栏目的形式可供参考。

而季节说,春播秋收,否则就毫无意义……

“那些坐在会议室里轻松地划分市场份额的人不要忘记,这块蛋糕将来有一半要留给中国的。当今的中国,可能有些闻所未闻的公司,会在未来的10年以巨无霸的身份出现在我们面前。”值得骄傲的是,如今像海尔等中国企业的表现足以验证当日杰克·韦尔奇所说的话。相信也可预知,此话也将会被中国的种业所验证,只是要走的路还很难,时间可能会更长一些。所以,中国蔬菜种业论坛最终要收获的果实,就是要看到有的蔬菜种企在未来修炼成仙,摘取正果……

(罗海平:江西正邦种业有限公司总经理)

© 1994-2010 China Academic Journal Electronic Publishing House. All rights reserved. http://www.cnki.net